

2025 年 8 月 7 日
ライオン株式会社

2025 年度 第 2 四半期（中間期）決算説明会
アナリスト質疑応答（要旨）

【上期の事業利益について】

Q 1：上期の事業利益が公表より 21 億円上振れた要因は？

A 1：粗利の要因としては、ビューティケア分野、リビングケア分野の高付加価値新製品が想定を上回り好調に推移したこと、また薬品分野では旺盛なインバウンド需要の継続により、ニキビ薬などの高収益商品の売上構成が高まったことが寄与しました。販管費の要因としては、想定以上に競争費用の効率化が進んだことに加え、在庫削減を進めたことで物流費の効率化効果が発現（+6 億円）するなど、国内の収益構造改革の成果が現れたことも大きく寄与しています。

Q 2：1-3 月と 4-6 月で事業利益要因が変化しているが、その要因と国内外の内訳は？

A 2：1-3 月から 4-6 月にかけては、国内を中心に値上げの着実な進捗に加え、高付加価値新製品の発売効果などで売上構成が改善し、1-3 月はマイナスだった粗利要因がプラスに転じました。また、競争費を除くその他の販管費については、人件費は増加しましたが、こちらも国内を中心に物流効率化効果が顕著に現れるなど、4-6 月はプラスに転じています。

【国内オーラルヘルスケアについて】

Q 3：国内のオーラルヘルスケアの成長（+2.7%）は、想定線なのか？また、高価格帯を強化することだが、どのように取り組むのか？

A 3：1-3 月に比べ 4-6 月は売上成長が鈍化しているように見受けられますが、これは昨年発売した新製品の反動によるもので、一過性と捉えています。下期は、拡大している高価格帯ハミガキ市場への取り組みを強化するため、最高価格帯の新製品を発売し、育成を進めてまいります。加えて、当社ならではの新技术を搭載したハミガキを歯科医ルートで発売し、中長期的には市販品に展開することで、競合他社との差別化を図ってまいります。また、ハブラシについては、交換を促す店頭キャンペーンなど販促を強化し、市場の活性化につなげていく考えです。

【海外事業について】

Q4：海外事業の成長が鈍化しているように見えるが、上期の状況と下期の見通しは？

A4：中国においては、汎用価格帯ハミガキで戦略的に価格を維持した影響もあり伸びが鈍化しましたが、高付加価値品（「クリニカ」、「システム」）に注力するなど、成長分野の見極めと環境変化に対応した戦略を国ごとに展開しました。下期は、メラップライオンの連結化による貢献をはじめ、ターゲットのさらなる明確化や重点管理チェーンへの配荷拡大などを通じ、売上拡大と収益性向上の両立を図り、公表達成を目指します。また、輸出減販の影響が大きい韓国においては、第三国への輸出を検討するとともに、国内市場ではハンドソープの育成等に注力することで売上の回復を図ってまいります。

Q5：中国について、今後の成長戦略はどのように考えているのか？ 今後は収益性を重視していくのか？

A5：マクロ経済の影響を受ける中、価格の二極化が進んでおり、これまで成長ドライバーであった中価格帯の「ホワイト&ホワイト」については、過度な価格競争を避けるため、短期的な増販は志向せず、ブランド価値を維持する戦略を進めました。一方、上期において「クリニカ」や「システム」等の高付加価値品は 2 桁成長を遂げました。今後は高価格帯セグメントをさらに強化することで、持続的な「利益ある成長」を目指してまいります。

【一般用消費財の収益構造改革について】

Q6：物流効率化で+6 億の効果があったとのことだが、その内容は？ また、今後の見通しは？

A6：DX の活用などにより、在庫削減や物流プロセスの改善に取り組んできた成果として、保管料や輸送コストの低減が実現しています。在庫削減については昨年下半年から進めており、下期の効果は上期ほど顕著に現れない可能性があります。今後も在庫日数を 2027 年までに 30%削減する目標に基づき、物流効率化施策に継続的に取り組んでまいります。

【通期の業績予想について】

Q7：下期の事業利益増減要因について見直した理由は？

A7：下期につきましては、原材料価格の影響が年初の想定よりポジティブになる一方、上期の販売動向を踏まえ、注力する分野・ブランドに対して競争費用（広告宣伝費）を年初想定以上に積極的に投下していく方針です。高付加価値化による収益性の向上を維持しながら、成長すべき分野での数量増を狙い、下期の組み立てを見直しています。

Q8：下期の事業利益より下の収益について。リードの譲渡益とベトナムメラップライオンの段階取得益はどのタイミングで計上されるのか？

A8：メラップライオンの100%子会社化による段階取得差益は3Q、リードの譲渡益はクロージングのタイミングによりますが4Qでの計上を見込んでいます。リードの譲渡益については、年初公表に織り込んでいませんでしたが、影響は限定的となる見込みです。

以上

【注意事項】

本資料で記述している内容は、決算説明会の質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性、完全性を保証するものでなく、今後、予告なく変更される可能性があります。

また、将来予測や業績見通しなどに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。

そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることを御承知おき下さい。